

LES FABLES DE MONSIEUR AUBREE EN LORRAINE CHAMPAGNE-ARDENNE

PROPOSITION DE FICHE D'INTENTION PÉDAGOGIQUE SUR UNE SÉQUENCE

D'APPLICATION PROFESSIONNELLE DE SYNTHÈSE

<p><u>Date</u> : à définir</p>	<p><u>Nature de la séance</u> : Application professionnelle de synthèse</p>	<p><u>Lieu</u> : restaurant d'application <u>Durée de la séance</u> : 5 heures</p>
<p><u>Cycle</u> : Baccalauréat professionnel 3 ans <u>Classe</u> : 2de année baccalauréat professionnel Restauration</p>	<p><u>Thème de la séance</u> : Valorisation commerciale de produits ciblés : Champagne, foie gras et baba au rhum Moment de vérité au cours d'un service improvisé à la brasserie Excelsior</p>	
<p><u>Sources référentiel de diplôme</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Baccalauréat professionnel spécialité Restauration <ul style="list-style-type: none"> ■ C3. REALISER <ul style="list-style-type: none"> ▫ C36. Assurer le service ■ C4. COMMUNIQUER - COMMERCIALISER <ul style="list-style-type: none"> ▫ C42. Accueillir le client ▫ C43. Prendre la commande ▫ C45. Assurer en permanence la satisfaction du client ▫ C47. Etablir les <i>actions de communication et de promotion</i> ▫ C48. Construire l'<i>argumentaire de vente</i> 	<p><u>Pré-requis</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● En milieu scolaire : <ul style="list-style-type: none"> ▫ Connaissance des produits (Technologie) ▫ Préparation et réalisation de la vente (Techniques commerciales) ▫ Entraînement à la simulation de vente (TA) ▫ Service au restaurant d'application (APS) ● En milieu professionnel : <ul style="list-style-type: none"> ▫ Expérience acquise en PFE ▫ La commercialisation du Champagne à l'occasion de l'apéritif ou d'un gâteau d'anniversaire d'un client 	<p><u>Supports</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Cartes des mets et boissons ■ PLV sur le poste bar ou au buffet ■ TICE : tni, ordinateur portable, DVD
<p><u>Objectifs généraux</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Prendre connaissance des objectifs de vente (<i>briefing</i>) et les optimiser (<i>service</i>) ● Accueillir le client ● Susciter la découverte et provoquer le besoin ● Argumenter commercialement ● Assurer le suivi et mesurer la satisfaction du client 	<p><u>Mots-clés</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Service du diner, synthèse de la semaine ■ Accueil Monsieur Tabey, directeur de la restauration ■ Objectif de la soirée : 250 convives : il faut se lancer ! ■ "Briefing" rapide avec découverte rapide d'une carte méconnue ■ Actions commerciales autour du Champagne, foie gras et baba au rhum ■ Découverte de son binôme, du rang et mémorisation des numéros de tables ■ Première prise de commande de Paul avec une "carafe d'eau" gratuite ■ Monsieur Tabey explique, argumente, convainc et lance Paul sur une autre table ■ Exercice de remédiation réussie : Paul commercialise du Champagne ■ Jimmy valorise l'historique du baba à une cliente qui se laisse tenter ■ Charlène commercialise des babas à tour de bras : notre boulanger serait fier ■ Le geste technique de l'incision du baba demeure un beau geste ; deux produits l'escortent : Chantilly & flacon de rhum ■ Élodie ne trouve pas ses marques et quitte la salle de restaurant. Bilan partiel et mise en confiance ■ Élodie prend sur elle et retourne dans l'"arène" ; bel exercice de remédiation ■ Synthèse finale de la soirée et mise en valeur du "Service" à l'opposé de la servitude 	
<p><u>Objectifs intermédiaires</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◇ Identifier rapidement l'entreprise ; prendre ses marques ◇ Tenir compte des consignes et des actions commerciales mises en œuvre ◇ Repérer son binôme et son rang ◇ Accueillir le client de façon professionnelle ◇ Optimiser les actions commerciales du jour ◇ Remédier à la vente du Champagne ◇ Résister à la montée en puissance du service ◇ Relever le challenge d'un retour en salle après l'avoir quittée 		
<p><u>Evaluations</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Diagnostic au cours du "briefing" ■ Formative ou sommative si les élèves ont fourni une prestation tournée vers l'engagement de soi 		